

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
DI INCHIESTA SULLE ATTIVITÀ ILLECITE
CONNESSE AL CICLO DEI RIFIUTI E SU ILLECITI AMBIENTALI
AD ESSE CORRELATI**

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

134.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 20 OTTOBRE 2021

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE STEFANO VIGNAROLI

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Zolezzi Alberto (M5S)	9
Vignaroli Stefano, <i>presidente</i>	3		
Audizione del direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione, Marco Pagani (l'audito sarà in videoconferenza):		Audizione del presidente di AIREs, Andrea Scozzoli, sul tema dei flussi paralleli di rifiuti (l'audito sarà in videoconferenza):	
Vignaroli Stefano, <i>presidente</i> ..	3, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13	Vignaroli Stefano, <i>presidente</i> .	13, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Pagani Marco, <i>direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione</i> ..	3, 7, 8, 10, 11, 12, 13	Rossi Davide, <i>direttore generale di AIREs</i>	18, 19, 20
		Scozzoli Andrea, <i>presidente di AIREs</i>	14, 18, 20, 21, 22

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
STEFANO VIGNAROLI

La seduta comincia alle 13.35.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche mediante l'attivazione degli impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione *streaming* sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

(Così rimane stabilito).

Audizione del direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione, Marco Pagani.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione in videoconferenza di Marco Pagani, direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione. Ricordo che Federdistribuzione riunisce e rappresenta le aziende della distribuzione moderna alimentare e non alimentare che operano con reti di negozi fisici attraverso i nuovi canali digitali.

L'audizione rientra nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul tema dei flussi paralleli illeciti e dell'abbandono dei rifiuti. La Commissione è interessata a conoscere quali siano le criticità che emergono nel settore dei rifiuti delle apparecchiature elettroniche, ma anche su ingombranti e altre questioni direttamente inerenti le aziende rappresentate da Federdistribuzione.

Comunico che l'audito ha preso visione della disciplina relativa al regime di pubblicità del resoconto stenografico della se-

data. Invito il nostro ospite a svolgere dal punto di vista che ci interessa una relazione sulla problematica e poi eventualmente le faremo qualche domanda di approfondimento..

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Buongiorno. Ringrazio il presidente Vignaroli, la Commissione, i parlamentari presenti per l'invito a questa audizione su un tema importante, sul quale il settore che noi rappresentiamo, la distribuzione moderna, manifesta una rilevante sensibilità.

Come accennava il presidente Vignaroli, Federdistribuzione rappresenta le principali imprese della distribuzione moderna sia alimentare che non alimentare. Si tratta di grandi imprese con marchi importanti, che hanno una reputazione sul mercato, che operano su tutto il territorio nazionale con oltre 15 mila punti di vendita e con le più diverse formule e canali distributivi. Abbiamo ipermercati, supermercati, esercizi di prossimità, *discount*, grandi magazzini, superfici specializzate, *cash and carry*, *franchising* e anche il canale *e-commerce* ha un buono sviluppo all'interno delle nostre imprese.

Queste realtà rappresentano uno snodo fondamentale nella filiera dal produttore al consumatore finale. Basti pensare che oltre un terzo dei consumi commercializzabili in Italia passa da questa filiera del commercio industriale. Sono quindi tutte imprese che, proprio per il marchio che portano sul mercato, per le insegne e per la reputazione che hanno presso i propri consumatori, hanno l'esigenza di adottare le migliori pratiche possibili e una tracciabilità completa su ciò che gestiscono. Questo vale anche e soprattutto nel campo della gestione dei rifiuti.

Federdistribuzione, come federazione che rappresenta tutte queste importanti realtà di mercato, proprio per certificare questa sensibilità di settore sui temi di sostenibilità e di gestione dei rifiuti è stata la prima associazione in Italia a redigere un bilancio di sostenibilità, bilancio biennale sulle azioni che vengono sviluppate sostanzialmente dalle imprese associate alla federazione. La prima edizione è stata redatta nel 2012 e poi, da lì in avanti, ogni due anni abbiamo effettuato questo resoconto sulle azioni messe in atto dalle nostre imprese associate. L'ultima edizione risale al 2020. In seguito magari ne consegneremo una copia alla Commissione per verificare un po' le attività che vengono messe in atto dal settore. Proprio da questa azione, dall'approfondimento di tutte le attività che vengono svolte dalle nostre imprese, abbiamo sostanzialmente conosciuto meglio tutte le potenzialità e le responsabilità che il settore può avere nel cambiamento delle abitudini di acquisto e di consumo e il ruolo fondamentale che possiamo svolgere, soprattutto in questo momento, verso la transizione ecologica; quindi, non solo verso l'importantissima filiera di fornitura, ma soprattutto anche verso i cittadini consumatori italiani che ogni giorno transitano nei nostri punti di vendita.

Questa potenzialità che noi abbiamo oggi si concretizza su più fronti: da una parte con l'acquisto, l'utilizzo, la vendita di materiali che siano più sostenibili, l'adozione di processi che abbiano un minore impatto ambientale e lo sviluppo di organizzazioni più efficienti attraverso l'avvio di progetti di raccolta di materiale e di imballaggi nei punti di vendita dei nostri siti produttivi; dall'altra parte, c'è tutta l'attività di formazione e informazione che noi possiamo dare ai consumatori, quindi ai cittadini, per cercare di fare in modo che ci sia una corretta gestione del fine vita dei prodotti e un corretto svolgimento della raccolta differenziata nel nostro Paese.

Dicevo prima che un filone importante delle attività che noi stiamo portando avanti con le nostre aziende associate sono proprio le logiche dell'economia circolare. Da una parte stiamo lavorando sulla decarbo-

nizzazione, dall'altra parte stiamo lavorando sull'economia circolare. Per fare questo noi come Federdistribuzione negli anni ci siamo sempre fatti portatori dell'esigenza di creare più sistemi di responsabilità estesa del produttore, quindi sistemi di raccolta di rifiuti e di materiali concorrenti che agissero in un mercato concorrenziale e che non si limitassero a gestire aspetti semplicemente di legge, quindi adempimenti normativi, ma che puntassero invece a sviluppare dei progetti più complessivi di sostenibilità a beneficio della filiera.

La grande distribuzione è una distribuzione moderna, è un settore molto particolare perché si trova a gestire migliaia di referenze, quindi ha l'esigenza di disporre di strumenti che le consentano di controllare al meglio i flussi di questi rifiuti, o meglio, di questi prodotti a fine vita e dei materiali che ne possono derivare anche in una chiave di riutilizzo. L'esigenza concreta è quella di avere una corretta gestione e una trasparenza, proprio per questo motivo stiamo lavorando e abbiamo lavorato in questi anni sulla creazione di sistemi consortili che vadano in questa direzione.

Infatti la federazione, oltre a essere la rappresentanza della distribuzione moderna nell'ambito del Conai, ha promosso la costituzione di alcuni consorzi di filiera per la gestione di fine vita dei prodotti come, ad esempio, un nuovo consorzio sul polietilene e un nuovo consorzio sui materassi imbottiti denominato «Ecoremat».

In questo momento stiamo lavorando sul tema del tessile, quindi sul fine vita dei prodotti tessili, vista anche l'imminente data del 1° gennaio 2022 dalla quale, salvo proroghe, sarà obbligatoria la raccolta differenziata di tali materiali. In tale contesto, è chiaro che per una gestione sempre più efficiente di questo ciclo di rifiuti è necessario venga chiarito il tema dell'*end of waste*, ovvero la cessazione della qualifica di rifiuto delle materie prime secondarie e anche dei sottoprodotti. In particolare, in ambito RAEE vari studi dimostrano come sarebbe possibile recuperare e riutilizzare molti dei numerosi componenti che attualmente vengono considerati rifiuti.

Come federazione, per concludere un po' la panoramica su quello che stiamo facendo, abbiamo anche partecipato ai diversi gruppi di lavoro ministeriale del cosiddetto « pacchetto dell'economia circolare » e stiamo osservando con molta attenzione questo nuovo strumento, questo progetto RENTRI (Registro Elettronico Nazionale sulla Tracciabilità dei Rifiuti), che costituisce senz'altro, per imprese organizzate come le nostre che hanno le esigenze di cui parlavo prima, un importante strumento per verificare la corretta tracciabilità dei rifiuti, affianco a quella che è l'attività che possono svolgere i sistemi consortili dedicati alle varie tipologie di materiale.

Per quanto riguarda alcune iniziative e azioni che stiamo portando avanti come distribuzione moderna, è chiaro che si tratta di aziende che stanno vivendo il passaggio da un'economia lineare a un'economia circolare con una certa rapidità, anche alla luce del panorama normativo che viene avanti sia a livello europeo, sia a livello nazionale. Al di là della produzione ed efficienza della coprogettazione Redesign, stiamo lavorando molto anche sulla raccolta e sul riciclo degli scarti e del recupero dei materiali. In questo senso, visti anche gli ambiziosi obiettivi che sono stati fissati a livello europeo, è chiaro che ci dovrà essere veramente un cambio di passo importante a livello nazionale. Questo cambio di passo che dovrà essere probabilmente accompagnato anche da una serie di interventi normativi che vadano un po' a semplificare alcuni appesantimenti burocratico-amministrativi che oggi, molto spesso, limitano un po' le potenzialità del settore in termini di raccolta. Mi riferisco, ad esempio, ad incentivi al consumatore a riportare i prodotti in punto vendita, come capita oggi con i RAEE. Il PNRR potrebbe certamente rappresentare in questo momento uno strumento ideale per promuovere una semplificazione mirata su alcune specifiche attività di economia circolare, in tutte le diverse fasi di sviluppo. A noi interessa in particolare la raccolta dei cittadini. C'è poi tutto il tema della raccolta delle imprese, degli impianti di trattamento e così via. È

evidente che ci vorrebbe, probabilmente, un intervento a 360 gradi e le aziende della distribuzione moderna, proprio perché stanno dimostrando questo forte orientamento all'utilizzo, a evitare gli sprechi e a sensibilizzare anche i clienti su questo tema (riconsegna dei prodotti che non usano più) potrebbero certamente mettere in pista delle azioni molto più forti e incisive anche nei confronti dei consumatori finali su questi ambiti. Ci rendiamo conto che la normativa italiana è molto complessa, ci sono delle problematiche serie nella gestione dei rifiuti se guardiamo la questione da un punto di vista generale. È evidente però che quando parliamo di aziende della distribuzione moderna, aziende organizzate, aziende che hanno una rigidità interna organizzativa proprio perché devono controllare tutto quello che succede al proprio interno qualche semplificazione o facilitazione in più non andrebbe certamente a incidere sulla possibilità di tracciare il rifiuto. Non si tratta infatti di un singolo operatore con un proprio punto vendita, ma di realtà molto grandi che hanno più succursali sul territorio, quindi vi è la necessità di avere necessariamente un'organizzazione rigida. Molte delle nostre aziende – parliamo soprattutto di aziende che operano su ambiti differenziati e che quindi hanno una miriade di merce in vendita – sono interessate alla raccolta di alcuni materiali che possono essere riciclati, che hanno quindi un valore e la possibilità di avere una nuova vita. Ad ogni modo, queste semplificazioni mancano e mancano ancora le regole per poter raccogliere determinate tipologie di materiali. Quindi, attendiamo che queste regole vengano scritte, anche in questo caso, con adeguate semplificazioni che consentano poi di fare le raccolte in punto vendita. Noi siamo pronti e ci stiamo preparando. Stiamo lavorando con le nostre aziende proprio in questa direzione per disegnare il negozio del futuro, un negozio che ovviamente non deve diventare un centro di raccolta comunale, o peggio, una discarica, ma un punto di servizio dove, nei limiti delle dimensioni strutturali e delle esigenze organizzative, si possa creare un punto di appoggio importante per

contribuire al raggiungimento di questi obiettivi comunitari. Andando alla gestione del RAEE bisogna dire che quest'ultimo è un rifiuto maturo, sono tanti anni ormai che viene gestito con una disciplina specifica. Stiamo parlando di una disciplina che contempla le logiche normative di riferimento, quindi tutte le definizioni e la gestione di questo tipo di rifiuto, e le semplificazioni previste per agevolare la grande distribuzione, il commercio in generale al fine di mettere in atto le modalità di ritiro uno contro uno e uno contro zero. Oggi abbiamo una situazione di raccolta che voi ben conoscete. I dati ISPRA ci dicono che siamo ancora un po' lontani dalle gestioni ottimali di questa filiera; a fronte di oltre un milione di tonnellate, meno della metà oggi vengono raccolte e intercettate dal sistema. È evidente che in questo caso c'è una situazione un po' diversa da quella delle altre filiere perché stiamo parlando di rifiuti costituiti da materiali e da componenti che hanno dei valori importanti. C'è una situazione di accaparramento, cannibalizzazione di questi apparecchi diversa da quella che si può verificare in altre filiere. Certamente la distribuzione moderna può fare ancora molto sotto questo profilo.

Noi abbiamo cercato, come federazione, di promuovere anche dei progetti sperimentali sulla raccolta dell'uno contro uno e dell'uno contro zero, utilizzando anche consorzi come il consorzio Ecolight. Abbiamo sviluppato nel tempo una serie di iniziative di sperimentazione. Abbiamo partecipato anche a dei progetti europei proprio per cercare di spingere il consumatore, anche attraverso degli strumenti automatici, a riportare i RAEE nei punti di vendita. In ogni caso, accanto a queste attività che abbiamo cercato di spingere, ci sono aziende che hanno spinto di più e aziende che hanno spinto di meno in questo tipo di raccolta, fermo restando che fino adesso funziona molto bene il servizio al domicilio del consumatore dove si porta il nuovo e si ritira l'usato. Nei punti vendita hanno funzionato molto bene le sperimentazioni con le macchine automatiche. La chiave di volta è un po' anche il tipo di pubblicizzazione

che il singolo distributore attua nei confronti di questo tipo di opportunità di servizio che viene svolto all'interno dell'esercizio commerciale. In Italia ogni esercizio commerciale della grande distribuzione, della distribuzione moderna organizzata è in grado di gestire questi rifiuti e ha tutte le caratteristiche per poterlo fare. È evidente che nei prossimi mesi ci sarà un maggiore sviluppo di questa raccolta, alla luce di tutta una serie di dinamiche che si stanno ormai implementando un po' su tutti i settori, anche sul nostro, per andare nella direzione dell'economia circolare, dello sviluppo del servizio verso i cittadini consumatori, quindi della possibilità di creare nel punto vendita un riferimento per questo tipo di raccolta. Attualmente abbiamo tre tipologie di raccolta all'interno di questi punti di vendita: la raccolta uno contro uno con proprie modalità amministrative, la raccolta uno contro zero con ulteriori modalità amministrative, poi abbiamo la raccolta dei rifiuti del distributore, cioè prodotti dall'azienda stessa per i quali sono previste ulteriori modalità amministrative. Facendo un po' di chiarezza all'interno di tutte queste diverse procedure si potrebbe certamente spingere in quella direzione, ovviamente accompagnando il tutto con una campagna di comunicazione che, peraltro, anche a livello istituzionale, non è mai stata realizzata nonostante si sia parlato tante volte di fare delle campagne a carattere nazionale insieme al Governo.

Alla fine qualcosa si è fatto, ma certamente non è stato fatto quello che serviva per incentivare questo tipo di raccolta. Si può sicuramente lavorare ancora molto su questo fronte. Si dovrà lavorare necessariamente molto perché io credo che il settore della distribuzione moderna — sono i numeri a dirlo, non sono certo io — possa veramente rappresentare un punto di riferimento importantissimo per implementare i tassi di raccolta. Questi ultimi si andrebbero ad implementare con una tracciabilità assoluta, quindi con la possibilità di andare a ridurre quello che oggi si disperde rispetto al sistema ufficiale di raccolta e gestione del RAEE. In seguito mi permetterò di inviare alla Commissione

qualche dato, qualche numero. Vi farò avere il nostro bilancio di sostenibilità per potervi dare qualche spunto in più. Ovviamente siamo a vostra disposizione per fornire qualsiasi altro tipo di informazione o indicazione che può essere utile per le vostre attività lavorative. Io sono a vostra disposizione per eventuali domande.

PRESIDENTE. Grazie. Volevo capire e andare un po' nello specifico. Sicuramente manca la comunicazione a livello nazionale, ma vedo anche che per quanto riguarda chi vende i prodotti elettronici, se uno va in un grande centro commerciale di elettronica, probabilmente la legge uno a zero in particolare è scritta piccola, sotto la cassa, in maniera illeggibile. Questa ovviamente è una mia sensazione, per carità. Ci sono state anche delle inchieste, dei controlli anche da parte del Corpo forestale. Ad esempio, a Roma, quando ancora c'era la Forestale come corpo autonomo vi fu la questione dei padroncini che portavano RAEE dai grandi centri di distribuzione fino anche ai campi nomadi. Hanno ritrovato delle anomalie nella registrazione. Come diceva giustamente lei tutto andrebbe e va tracciato in maniera corretta. In pratica cosa si può fare? Io non ero a conoscenza delle sperimentazioni delle macchinette automatiche. Come è andata questa sperimentazione? Perché rappresenta un'attività di nicchia proposta solamente in pochi centri? Mi sembra si tratti di una buona idea.

MARCO PAGANI, direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione. Come dicevo prima la sua sensazione non è errata. Tranne qualche distributore che magari è riuscito ad organizzarsi meglio, la raccolta si svolge prevalentemente nella consegna a domicilio. Io porto l'elettrodomestico nuovo e ritiro il vecchio. Nei punti vendita grandi campagne pubblicitarie in questa direzione non ci sono mai state, a parte quelle sperimentazioni di nicchia di cui parlavo prima che sono state svolte in alcuni territori, soprattutto in Emilia Romagna e nelle zone limitrofe.

Le motivazioni sono un po' quelle che dicevo prima, legate soprattutto a delle

semplificazioni che non risolvono tutte le problematiche. A secondo del flusso di entrata ci sono delle procedure differenti da seguire e ciò implica che tutte le volte che viene raccolto un rifiuto si devono compilare una serie di moduli, un formulario semplificato e tutta una serie di adempimenti nell'ambito di un'attività di vendita; quindi, tutto si trasforma in un appesantimento burocratico-amministrativo. Proprio alla luce di questa rigidità organizzativa forse c'è bisogno di semplificazioni più benevoli che consentano un maggiore sviluppo di questa attività. Nel caso delle macchinette il consumatore conferiva il proprio RAEE e gli venivano rilasciati anche, se non sbaglio, dei punti fedeltà, delle premialità in relazione ai conferimenti effettuati. Dopodiché, in automatico, si venivano a creare le documentazioni necessarie per la gestione di quelle apparecchiature. Oggi si sta parlando molto del cauzionato, un altro importante tema su cui noi potremmo svolgere come settore una funzione ben precisa e siamo ben consci di questo. Però, non si può pensare di tornare ad un cauzionato come quello che lei forse ricorderà risalente a circa vent'anni fa. Forse lei è giovane, non so se lo ricorda ancora, però si trattava di un cauzionato che veniva fatto nei supermercati, una cosa veramente poco auspicabile per il futuro. C'era la raccolta del vetro effettuata utilizzando piccoli spazi dove venivano raccolte tutte le bottiglie che cadevano, si rompevano e poi ci si tagliava. Insomma, c'era tutta una serie di problematiche che ci avevano fatto propendere all'epoca per superare questo sistema e andare verso il sistema Conai, una raccolta differenziata porta a porta che potesse evitare questo tipo di problematiche. Forse la soluzione secondo me è proprio sviluppare una raccolta che possa avvenire attraverso degli automatismi come quelli rappresentati dalle macchine automatiche che raccolgono il rifiuto dal consumatore riconoscendo delle premialità. Ad esempio, di recente proprio il consorzio Coripet ha avviato una campagna di raccolta su tutto il territorio nazionale proprio utilizzando questi sistemi ad apparecchiature automatiche che rice-

vono il rifiuto dal consumatore e noi stiamo collaborando con loro. Vogliamo sviluppare una rete di raccolta, una vera e propria dorsale a livello nazionale di raccolta attraverso queste apparecchiature automatiche. Probabilmente questa potrebbe essere la strada da percorrere per sviluppare il cauzionato nel nostro Paese. Sarebbe tutto più gestibile, tutto automatizzato. Ci sarebbero pochi documenti cartacei o nessun documento cartaceo da scrivere manualmente o comunque da predisporre perché si potrebbe fare tutto per via telematica, automatica. Oggi c'è la fattura elettronica, figuriamoci se non riusciamo a mettere a punto un sistema che possa provvedere alla compilazione automatica dei documenti necessari e magari anche a lasciarli in formato digitale senza stampare alcunché. Questo è un po' quello che vediamo noi come mondo del domani. È importante comunque che ci sia una normativa che segua questo processo e che vada in questa direzione. Se si torna indietro verso la documentazione cartacea costituita da formulari e pratiche da siglare, da firmare e da compilare, sicuramente non agevoleremo lo sviluppo di questo tipo di raccolta, elemento fondamentale, forse cruciale, per poter veramente provare a raggiungere obiettivi e *target* veramente sfidanti. Se pensiamo al tasso di raccolta che abbiamo oggi credo che si debbano veramente mettere in campo tutte le energie e tutte le risorse per puntare sulla digitalizzazione, sull'automazione. Si potrebbe addirittura lavorare per concedere dei crediti d'imposta e inserire nel Piano Transizione 4.0 queste apparecchiature utili ad implementare la raccolta differenziata nel nostro Paese. Questa è un po' la nostra visione. L'auspicio è che la direzione sia anche quella della politica, del Governo e che si vada sempre più verso una logica di questo tipo, perché è l'unica che ci può consentire in così poco tempo di raggiungere degli importanti obiettivi.

PRESIDENTE. Il sistema Coripet, di fatto, è più semplice e a me interessa il riutilizzo.

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione.*

Il riutilizzo si può far partire se a monte c'è una filiera che funziona.

PRESIDENTE. Certo. Sul vetro ci sono aziende di note bevande che hanno le linee ferme, quelle del riutilizzo e questo la dice lunga. Il problema è che bisogna convincere tutta la filiera, non solo il produttore. Per quanto riguarda la sperimentazione sui RAEE, che ripeto non conoscevo, a logica funziona perché è normale che anche un esercente, un distributore, ha interesse a fidelizzare il cliente. Perché non si è andati al di là della sperimentazione? Quali sono state le problematiche?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione.* In questo momento sono ancora operative circa una trentina di queste ecoisole in Lombardia, Piemonte, Veneto, Toscana, Emilia e altre regioni. Stanno funzionando molto bene e prevedono un'automazione anche riguardo alla compilazione delle documentazioni necessarie. A questo punto si tratterebbe di elaborare un programma a livello nazionale, anche perché si tratta di macchine che hanno un costo. Noi le abbiamo sperimentate grazie a un bando europeo e partecipando attraverso il nostro consorzio di riferimento, il sistema Eco-light. In seguito, le farò avere tutta la documentazione necessaria anche sui numeri che sono stati raggiunti poiché, secondo noi, questo potrebbe rappresentare un sistema molto efficace da promuovere a livello nazionale, soprattutto nei punti di vendita che hanno anche gli spazi. Inoltre, queste ecoisole ovviamente hanno delle dimensioni differenti a seconda della tipologia di esercizio commerciale che devono andare a servire. Comunque, possono costituire veramente delle soluzioni integrate e digitalizzate molto utili, molto importanti, che anche attraverso la premialità riconosciuta al consumatore possono svolgere un importante ruolo di promozione della raccolta. È chiaro, vanno fatti degli investimenti per l'acquisto di queste apparecchiature. Se però, come dicevo prima, si provasse a fare un ragionamento anche in termini di fiscalità e queste apparecchia-

ture rientrassero nei Piani Transizione 4.0 – a mio avviso ne hanno tutte le caratteristiche – o se si prevedessero altri crediti d'imposta, si potrebbe incentivare l'acquisto di queste apparecchiature per fare fronte a questo tipo di attività di raccolta nel mondo del commercio.

PRESIDENTE. Prego, onorevole Zolezzi.

ALBERTO ZOLEZZI. Grazie. In particolare, sul tema dei RAEE abbiamo tenuto audizioni sia qui in questa Commissione, sia nella Commissione permanente Ambiente. Io noto che c'è, ma è un dato di fatto, un certo frazionamento degli attori della filiera. Non è colpa di nessuno, però alla fine non si sa bene a chi rivolgersi. Ci sono dei dati di fatto, credo, abbastanza chiari.

Io adesso faccio solo un intervento di commento, chiedendo prima di tutto a voi se sapete se inizia a esserci anche per la filiera non dei RAEE, ma delle apparecchiature elettroniche, un rischio di mancato approvvigionamento di materie prime legato a vari problemi internazionali. So da notizie di stampa che per i *chip*, per determinate apparecchiature, inizia a esserci un problema di approvvigionamento, però chiedo se anche per altre apparecchiature c'è questo problema. Chiedo se vi risultano sperimentazioni o comunque elementi strutturali e di riutilizzo, per esempio, come il recupero delle batterie per altri usi dove magari c'è bisogno di minori *performance* rispetto alla nascita del primo utilizzo della batteria. Secondo voi sulla consegna uno contro zero si potrebbe pensare addirittura a dei *bonus*? Credo che la casa di ogni italiano contenga delle apparecchiature elettroniche o dei rifiuti da apparecchiature non più funzionanti, anche perché i dati che noi abbiamo analizzato sono abbastanza sconcertanti: quasi un terzo delle apparecchiature elettroniche che entrano sul mercato senza avere un marchio e un altro terzo tra quelle che escono e che non escono dalla parte giusta. Quindi, alla fine non si raggiungono gli obiettivi generali di riciclo e tanto meno di recupero. I rappresentanti ENEA in audizione alla Camera ci

hanno detto che i brevetti già avanzati potranno diventare industriali per recuperare tutte le materie prime critiche, senza neanche inquinare com'è con i mezzi utilizzati all'estero, dove mandiamo buona parte dei nostri rifiuti elettronici, dove viene recuperato oro, vengono recuperate le materie prime per fare i cellulari e quant'altro. Abbiamo i brevetti italiani e non riusciamo a chiudere la filiera in casa.

Dal punto di vista degli illeciti poi c'è tutto un settore. Lei ha accennato qualcosa, però l'inserimento del *QR Code*, di etichette con codice a barre o dispositivi a radiofrequenza, probabilmente consentirebbe almeno di essere sicuri che non ci sia addirittura il doppio trattamento. Abbiamo visto inchieste dove i rifiuti subivano due volte il trattamento e questo poi veniva messo in conto alla filiera, ed è un problema sia per chi commercia, sia per il cliente che poi si trova a pagare il prezzo del doppio o triplo trattamento nello scontrino che si trova a pagare.

Il mio è un intervento più che altro di commento, però credo si tratti davvero di una filiera importante e adesso, con questi rischi che ho detto all'inizio di mancato approvvigionamento, è chiaro che il recupero diventa ancora più vitale.

PRESIDENTE. Collegandomi a quanto detto dall'onorevole Zolezzi, volevo capire qual è la situazione sui fotovoltaici. Adesso aumenteranno anche i condizionatori; questi servizi aumenteranno sempre di più perché sono prodotti che vengono distribuiti relativamente da poco, quindi adesso inizierà il grosso del fine vita. Com'è la situazione? Alcune cose, come le batterie delle macchine, possono essere utilizzate. Magari non vanno bene per grosse capacità, ma possono essere utilizzate in ambito domestico e per usi più limitati. Sul fotovoltaico com'è la situazione? Per quanto riguarda i condizionatori, quando si montano i nuovi e si smontano i vecchi, com'è la situazione? Soprattutto, in generale, come si sta organizzando il mondo dei RAEE?

Chiedo anche a voi se avete mai chiesto l'attivazione del Comitato di vigilanza e controllo da parte del Ministero, che non ha mai funzionato. Ci dovrebbe essere an-

che un Comitato di indirizzo dove sono presenti tutti i rappresentanti della filiera. Mi sembra il minimo che tutta la filiera si riunisca, partecipi ed elabori una strategia comune. Voi la state chiedendo? L'avete chiesta? Come mai non funziona questo?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Provo a dare qualche risposta a quelle che sono stati gli spunti che sono emersi dall'intervento dell'onorevole Zolezzi e dal suo intervento, presidente. Per quanto riguarda la scarsità di prodotti, la situazione è quella nota. In questo momento c'è un po' di difficoltà sui prodotti, sulle materie prime a tutti i livelli e tutti ne conosciamo i motivi. Quindi, anche questo settore certamente ne sta risentendo.

Per quanto riguarda il discorso dello sviluppo tecnologico, è chiaro che anche in questo campo, così come in tutti gli altri campi della filiera dei rifiuti, si stanno facendo passi avanti enormi. Soprattutto, in questo momento si stanno svolgendo delle attività di sperimentazione per cercare delle nuove tecnologie che possano consentire sempre il maggior recupero di componenti e di prodotti che vengono dismessi. È un'attività su cui sono impegnati un po' tutti attualmente. C'è da ritenere che anche queste tecnologie avranno degli sviluppi importantissimi nei prossimi anni, con velocità ben diverse da quelle che abbiamo visto nell'ultimo decennio, perché c'è la necessità di andare verso dei *target* estremamente sfidanti, se non quasi irraggiungibili. Se non si agirà sulle tecnologie oltre che sulla digitalizzazione e sull'automazione, questi obiettivi non si raggiungeranno sicuramente. Per quanto riguarda il fotovoltaico adesso non so bene quale sia la situazione. Noi siamo distributori che vendiamo al consumatore finale. Siamo distributori diciamo al dettaglio e anche all'ingrosso, soprattutto nell'ambito *food*. Quindi non abbiamo grande evidenza di quella che è attualmente la situazione, però quello che possiamo dire è che certamente con il PNRR, quindi con gli obiettivi di sviluppo del fotovoltaico che ci siamo dati come Paese, questo sicuramente diventerà un'altra sfida estremamente importante. In questo mo-

mento il discorso del fotovoltaico lo stiamo vivendo per cercare di fare in modo che ci sia sempre più una diffusione presso le nostre imprese, quindi presso le nostre strutture, di queste tipologie di strumenti per le energie rinnovabili. Abbiamo degli spazi enormi, abbiamo parcheggi, abbiamo tetti, abbiamo strutture, abbiamo depositi, punti di vendita. Vorremmo cercare di mettere il più possibile il fotovoltaico nelle nostre infrastrutture. Altrettanto penseranno di fare, credo, gli altri settori. È chiaro che il problema del fotovoltaico, soprattutto del fine vita del fotovoltaico, da qui a qualche tempo diventerà un aspetto estremamente importante su cui bisognerà fare qualche ragionamento.

Per quanto riguarda le batterie, non le saprei dare una risposta. Forse qui bisognerebbe chiedere più ai produttori di questi prodotti per capire quali possono essere effettivamente gli utilizzi di questo tipo di prodotti. Poi non so, ho dimenticato forse qualcosa. Ho cercato di darvi solo qualche spunto. Poi, ripeto, noi più che altro ci occupiamo di distribuzione al dettaglio, quindi rivendita di prodotti di consumo.

PRESIDENTE. Riguardo al Comitato di vigilanza e controllo?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Certo, quello del non funzionamento del Comitato di vigilanza e controllo è un vecchio problema, però è un problema più di sistema a cui non si è voluto o non si è potuto porre rimedio in questi anni. Non saprei cosa dirle, francamente.

PRESIDENTE. Sì, certo. Ovviamente non è responsabilità vostra né di nessuno; però, siccome vedo che si dice che non funziona, non vedo neanche da parte degli altri, dell'altra filiera, tutto questo sprono a sollecitare lo sblocco di alcune cose. Volevo capire il vostro punto di vista e perché, di fatto, non si riesce a sbloccare, come anche mettere una semplice macchinetta automatica, visto che risolverebbe il problema e darebbe un'opportunità. L'avete fatta, quindi evidentemente pensavate che avesse senso

farla, però poi se rimane così e non si cerca di renderla sistema dovremmo anche noi – per carità, tutti – impegnarci affinché ciò venga fatto.

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Certo. Più che il Comitato di vigilanza e controllo, che poi ha dei compiti ben definiti su queste cose – non so quanto possa incidere – qui si tratterebbe proprio di provare a promuovere in sede legislativa delle iniziative che vadano in questa direzione. A quel punto, siamo a disposizione per collaborare con iniziative di questo genere per portare anche le esperienze che noi abbiamo fatto sul campo. Dopodiché, io credo che in questo momento i tempi siano maturi, perché fino ad ora il ritiro uno contro zero, uno contro uno, è stato vissuto un po' come un servizio possibile, ma non sempre utilizzato dal consumatore; anche perché, come diceva giustamente lei, è poco pubblicizzato anche dai nostri operatori. Ma in questo momento credo che il cambio di passo che dobbiamo dare a tutte queste situazioni debba essere veramente importante. Secondo il mio parere, solo con degli interventi legislativi che vanno in una certa direzione, anche con delle ripercussioni di cogenza per gli operatori, è difficile che noi riusciamo ad andare su quei *target* che ci sono stati prospettati e indicati dall'Unione europea. Io credo che la direzione sia necessariamente quella, al di là delle attività che si possono fare in una logica di *moral suasion* con gli operatori di servizi. Alla fine, visto che l'obiettivo è veramente sfidante e ambizioso, forse solo una norma di legge può essere dirimente e far partire veramente la macchina con una certa velocità.

PRESIDENTE. Sì, anche se a volte la legge non basta, soprattutto quando non c'è l'interesse di tutti a metterla in pratica. Serve una presa di coscienza e che tutta la filiera sia fortemente convinta di quello che fa. Con il vuoto a rendere è la stessa questione. Per quanto riguarda i rifiuti abbandonati, spesso oltre che i RAEE, oltre che gli inerti, da padrone la fanno anche i

mobili, i rifiuti ingombranti. Voi avete nel vostro settore sicuramente aziende che operano nel campo dell'arredamento. C'è uno schema tipo uno a uno, per non dire uno a zero?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Tanti operatori usano questo discorso anche in chiave *marketing*. In questo momento, non essendoci una legislazione di riferimento, una raccolta organizzata attraverso dei circuiti, dei consorzi, dei sistemi PR e così via, deve essere organizzato tutto tenendo presenti le normative oggi vigenti in Italia.

Adesso noi abbiamo lavorato sulla filiera dei materassi, degli imbottiti. Stiamo lavorando sul tessile. Il nostro prossimo obiettivo è proprio il mobile, quindi cercare di arrivare a creare anche lì un circuito. È chiaro che servono le norme, senza le quali non si fa nulla. Oggi mancano ancora i decreti sia sui materassi, sia sui tessili. Quindi non si conosce qual è la regola da seguire, quali sono le logiche con cui bisogna operare. Noi abbiamo buttato un po' il cuore oltre l'ostacolo, nel senso che abbiamo cominciato a creare i sistemi consortili in attesa che arrivino le regole, proprio per cercare di accelerare questo processo e di spingerlo in una certa direzione. Il mobile, come dicevo, è sicuramente una cosa che ci interessa molto, noi lo vediamo come la prossima filiera che va costituita dopo quella del tessile. Però è importante che anche l'aspetto normativo segua di pari passo queste iniziative del privato; in caso contrario, il privato si trova a spingere, ma in assenza di una legislazione di riferimento queste raccolte non può farle, a meno che non intenda rischiare di trovarsi *borderline* o, addirittura, fuori dalla legalità.

PRESIDENTE. Sicuramente. Per quanto riguarda il tessile abbiamo aperto un filone d'inchiesta sugli abiti usati. Ce ne stiamo occupando. Sappiamo bene che sugli abiti usati ci sono stati dei problemi sia per le infiltrazioni camorristiche, sia anche in generale sulla trasparenza di tutta la filiera.

In questo, sul tessile, che tipo di lavoro state cercando di impostare come consorzio? Poi, se non ho capito male, anche sul polietilene: c'è già il Polieco o sbaglio? Ho capito male?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Parto dalla sua ultima domanda. Sul polietilene è stato costituito e promosso anche da Federdistribuzione negli ultimi mesi il consorzio Ecopolietilene, quindi un nuovo consorzio sul polietilene autorizzato dal Ministero dell'ambiente nel giugno del 2020 e che vede raggruppate imprese del nostro settore e tante altre imprese interessate ad un'attività che abbiamo presentato progettualemente al Ministero. Vogliamo essere un po' un laboratorio di riferimento del Ministero anche sulla tracciabilità di questi rifiuti, sulle dinamiche che si verificano all'interno di questo mondo.

PRESIDENTE. Per carità, la concorrenza sì, ma per voi non andava bene il Polieco? Sono completamente diversi?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Senza entrare troppo nei dettagli c'erano delle situazioni che ci apparivano poco chiare. Quindi, abbiamo pensato di provare a organizzarci per conto nostro, fermo restando che poi non c'è nessun problema con Polieco, non c'è nessuna difficoltà particolare, fatto salvo che ovviamente il Polieco sta cercando di mantenere il suo mercato di riferimento. Ad ogni modo, si è forse parlato troppo e fatto poco per cercare di creare dei sistemi di concorrenzialità sul mercato dei consorzi, dei sistemi consortili. Il fatto di provare a creare questa concorrenzialità e di aprire dei nuovi consorzi l'abbiamo visto come un'opportunità di crescita del sistema e delle possibilità di raccolta del sistema stesso.

PRESIDENTE. Già è attivo questo consorzio? Che numeri sta dando?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*.

È un consorzio già attivo. Ovviamente siamo partiti da poco. Tra l'altro, c'è stato anche un contenzioso innanzi al TAR perché il Polieco ha impugnato l'autorizzazione, poi dopo il TAR ha validato l'autorizzazione ministeriale. Quindi, adesso stiamo partendo in via definitiva, in pianta stabile, come si suol dire. Il consorzio dei materassi e degli imbottiti l'abbiamo costituito qualche mese fa. Adesso stiamo definendo un progetto per l'avvio dell'attività, fermo restando che mancano le regole. In questo caso anche sul polietilene manca ancora qualche regola che dovrà essere definita, ma sui materassi manca ancora il decreto di riferimento. Sul tessile l'idea è quella di andare a creare un sistema entro fine anno per cercare di essere pronti in termini di principio per la data del 1° gennaio 2022, data indicata come termine di partenza della raccolta differenziata del tessile nel nostro Paese. Siccome abbiamo visto che ci sono un po' di difficoltà negli altri sistemi industriali a sviluppare queste attività consortili, abbiamo pensato innanzitutto di partire, di cominciare a studiarci la filiera, di capire come potremmo fare un buon lavoro svolgendo delle attività che diano tracciabilità e sicurezza alle imprese sul fine vita di questi prodotti. Le imprese tessili hanno un loro marchio con il quale si presentano sul mercato e sul quale creano la loro reputazione. Immaginare che uno di questi prodotti con il marchio dell'azienda possa finire in qualche circuito tra quelli da lei descritti rappresenta uno spauracchio per le nostre imprese. Poter creare dei sistemi che siano massimamente gestiti e controllati dal nostro settore, dal nostro sistema, è un elemento di garanzia su quello che poi verrà fatto.

PRESIDENTE. Sicuramente. Non so se lei ha seguito i lavori della Commissione. Abbiamo analizzato a fondo la fenomenologia. Eravamo anche noi preoccupati poiché si tratta di un problema di cooperative e di tracciabilità di tutta la filiera. Sul tessile avete già un consorzio?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*.

Abbiamo creato un consorzio dei materassi imbottiti che si chiama Ecoremat, mentre invece per il consorzio del tessile siamo in fase di costituzione. Stiamo mettendo giù una progettualità che possa essere poi proposta a livello ministeriale.

PRESIDENTE. Chi sono i protagonisti?

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. Sono le aziende della distribuzione moderna, sia *food* che *no food*, che gestiscono all'interno delle loro merceologie molti prodotti tessili. Immaginate che tutti gli ipermercati e i grandi supermercati hanno all'interno tantissime referenze di tessile. In questo senso, coinvolgendo in questo progetto sia le aziende *food* che *no food*, cerchiamo di andare a coprire tutte le realtà che in qualche modo trattano questi prodotti e che potenzialmente possono rappresentare un punto di ritiro del prodotto dismesso da parte del consumatore. Infatti, il punto di riferimento e di partenza è la possibilità di disporre di un circuito di riferimento che gestisca questi beni.

PRESIDENTE. Non basta il logo della Caritas o della Chiesa se poi dopo tutto confluisce nella stessa filiera che ha i problemi che dicevamo prima. A questo siamo molto interessati, anzi mi farebbe piacere approfondire questo tema anche al di fuori di questa audizione. Abbiamo lavorato anche con Utilitalia proprio per elaborare un codice etico. Riguardo sempre al filone d'inchiesta relativo all'abbandono, non si può negare che soprattutto nelle grandi città — io sono a Roma — è facile vedere materassi buttati in ogni dove e anche quando dovessero finire nell'indifferenziato e nei TMB dei rifiuti industriali metterebbero in seria crisi l'integrità degli impianti. Quello dei materassi è un tema molto delicato. Sembra assurdo, ma è così. Non conoscevo questa Ecoremat.

MARCO PAGANI, *direttore normativa e rapporti istituzionali di Federdistribuzione*. È il primo consorzio di materassi costituito in Italia. Adesso dobbiamo far partire la

macchina e chiedere al Ministero che emani al più presto un provvedimento e ci coinvolga anche nella definizione dello stesso al fine di comprendere le potenzialità del sistema. Auspichiamo che ne nascano altri perché non abbiamo l'ambizione di essere gli unici gestori di questo materiale, anzi anche su questo fronte ci deve essere una concorrenza. Credo infatti che i sistemi consortili debbano rappresentare delle situazioni dinamiche ove magari si nasce, si cerca di capire la filiera e poi magari si scopre che mettendosi insieme e unendosi con altri sistemi si riesce a raggiungere più efficienza, più sinergia e anche maggiore economicità e razionalizzazione dei costi. Noi riteniamo che questi sistemi consortili debbano avere una loro vita, un loro sviluppo e una loro progressione e debbano diventare delle macchine massimamente efficienti in grado di fare sinergia con le imprese e di dare al Paese i numeri necessari per poterlo tenere al passo con i *target* stabiliti a livello internazionale. Il consorzio deve essere uno strumento, una macchina modellabile in relazione alle esigenze concrete delle imprese.

PRESIDENTE. La ringrazio e spero che ci terremo in contatto.

Audizione del presidente di AIRES, Andrea Scozzoli, sul tema dei flussi paralleli di rifiuti.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione in videoconferenza di Andrea Scozzoli, presidente di AIRES (Associazione italiana *retailer* elettrodomestici specializzati). Partecipa all'audizione Davide Rossi, direttore generale di AIRES. Ricordo che l'Associazione italiana *retailer* elettrodomestici specializzati riunisce le principali aziende specializzate di elettrodomestici ed elettronica di consumo.

L'audizione rientra nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul tema dei flussi paralleli illeciti e l'abbandono di rifiuti. La Commissione è interessata a conoscere quali siano le criticità che emergono con particolare riferi-

mento ai rifiuti di apparecchiature elettroniche RAEE.

Comunico che gli auditi hanno preso visione della disciplina relativa al regime di pubblicità del resoconto stenografico della seduta. Invito i nostri ospiti a farci una panoramica per quanto riguarda le varie problematiche della questione dei RAEE e poi eventualmente porremo qualche domanda di approfondimento. Grazie.

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. Buonasera. Grazie a voi, onorevoli deputati e senatori, dell'invito a spiegare la situazione dei RAEE in questa Commissione.

Come lei ha detto nell'introduzione sono qui in veste di presidente di AIRES, ma ci tengo a dire che sono anche un *manager* operativo, poiché sono il direttore dello sviluppo della società Unieuro, una delle società socie di AIRES. Lo dico proprio per sottolineare come le cose che vi spiegherò sono in qualche modo vissute e sperimentate direttamente sulla mia pelle.

Ha già accennato chi è AIRES, l'Associazione dei *retailer* di elettronica e di elettrodomestici specializzati. I marchi rappresentati sono tutti marchi principali: Euronics, con le insegne Euronics, Euronics Point, Comet e Sme; Expert con le insegne Expert e Grancasa; GRE (Grossisti riuniti elettrodomestici), con le insegne Trony e Sinergy; MediaWorld; Unieuro, con le insegne Unieuro e Monclick. Tutte queste aziende assieme rappresentano un fatturato di oltre 10 miliardi all'anno e contiamo complessivamente di circa 2.600 negozi e 26 mila addetti diretti, il 98 per cento a tempo indeterminato. Premesso questo, veniamo al tema dell'audizione che è quello dei RAEE, i rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche, di cui come associati AIRES ci consideriamo il primo e l'ultimo miglio della relativa fetta di economia circolare. Anche dal punto di vista dell'educazione ecologica le nostre imprese, attraverso il rapporto diretto con i consumatori, cercano di spiegare e di trasmettere l'importanza di un'attenta lettura dell'etichettatura energetica recentemente modificata che la stragrande maggioranza dei prodotti di questo tipo è obbligata ad avere. Le

nostre aziende vendono prodotti sempre più ecologici ai consumatori, in questo modo si contribuisce al miglioramento dei consumi energetici domestici e al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità ambientale dateci sia dal nostro Paese che dall'Europa. Dall'altra parte, le nostre aziende sono il primo fronte per il ritiro degli elettrodomestici dismessi e del loro corretto smaltimento. Come certamente sapete, siamo probabilmente tra i pochissimi settori che già da diversi anni hanno l'obbligo di ritirare il prodotto usato a fronte di quello nuovo venduto, ovvero il regime dell'uno contro uno, di cui poi parleremo più approfonditamente tra poco. Il ritiro degli elettrodomestici dismessi presso i rivenditori è sicuramente un faro molto importante all'interno di un contesto che ha sicuramente qualche margine di miglioramento. Ad oggi il tasso di avvio al trattamento dei RAEE in Italia si attesta su valori ancora molto distanti dai *target* che ci ha attribuito l'Unione europea. Infatti, secondo l'ultima statistica dello scorso anno solare, il tasso di ritorno si attesta intorno al 36,8 per cento a fronte di un obiettivo del 65 per cento, poco più della metà. In altre parole, solo un terzo di tutti i RAEE dismessi – circa 365 mila tonnellate nel 2020 i RAEE domestici e 479 mila i RAEE professionali – viene intercettato dai sistemi ufficiali di raccolta e riciclo. La parte rimanente dei RAEE in qualche maniera segue altre strade: o viene esportata o riciclata in modo ambientalmente scorretto, oppure semplicemente gettata tra i rifiuti indifferenziati e non avviata al corretto smaltimento. Il ruolo dei rivenditori nella filiera del riciclo è stato in realtà riconosciuto già dal 2010, quando è stato istituito il ritiro uno contro uno a cui accennavo prima. La norma stabilisce che i rivenditori, gli installatori e i centri di assistenza tecnica sono tenuti a ritirare gratuitamente per il cliente il vecchio apparecchio – piccoli e grandi elettrodomestici, TV, computer, lampadine e tutti questi generi di prodotti – all'atto dell'acquisto di un nuovo apparecchio equivalente per funzione. Inoltre, il nostro settore è chiamato anche a svolgere dalla normativa italiana ed euro-

pea più recente anche il ritiro uno contro zero. Ciò, significa che per quanto riguarda gli elettrodomestici di dimensioni più piccole abbiamo anche l'obbligo nei negozi di dimensioni superiori ai 400 metri quadrati di ritirare prodotti da dismettere a prescindere dalla vendita del prodotto nuovo. Fin dalla sua introduzione nel 2014 ci siamo attivati per mettere a disposizione dei consumatori anche un servizio gratuito di raccolta dei piccoli RAEE senza nessun obbligo di acquisto, come dicevo prima. Anche in questo caso abbiamo dovuto organizzare una gestione non priva di rischi sanzionatori e una logistica i cui costi non sono coperti dall'ecocontributo, ma sono totalmente a nostro carico. I nostri associati hanno abbracciato con senso di responsabilità questi obblighi molto onerosi, ai quali non ci siamo mai sottratti e di cui riconosciamo l'imprescindibilità nell'ottica del raggiungimento degli obiettivi di economia circolare. Inoltre, siamo i primi firmatari degli accordi triennali di programma che disciplinano le modalità e le premialità previste per il sistema formale della raccolta, ovvero quello che fa capo ai sistemi collettivi, al centro di coordinamento RAEE. Veniamo un po' ai problemi che secondo noi ancora sussistono in questo sistema. Infatti, non sempre questa filiera dei RAEE funziona come dovrebbe. Sicuramente gli onorevoli deputati e senatori saranno a conoscenza, per esempio, del *bonus* rottamazione dei TV, una cosa abbastanza recente di un paio di mesi fa, entrato in vigore il 23 agosto scorso. È un *bonus* che serve per favorire il ricambio dei TV in vista dello *switch off* che è in corso di realizzazione.

Da un lato questa misura fortemente voluta dal nostro settore si sta dimostrando un grande successo, ma dall'altro in questo momento, a causa del *bonus* riconosciuto a fronte della consegna di un vecchio televisore dismesso, noi rivenditori stiamo ricevendo una mole di TV veramente importante. I nostri luoghi di raccolta stanno raggiungendo la loro capienza massima, ma i sistemi collettivi organizzati dai produttori spesso non riescono a ritirarli nei tempi dovuti in modo tale da garantire lo

svuotamento di questi luoghi di raggruppamento. A fronte delle vibrante segnalazioni che abbiamo rivolto, ci è stato risposto che il problema consiste nel fatto che gli impianti di trattamento attualmente selezionati non hanno la capacità di gestire questi volumi esponenzialmente aumentati, quindi non sono pronti ad accettare quantitativi di televisori che eccedono le loro possibilità di trattamento immediato. Sorprende che questo problema non fosse stato in qualche modo previsto dai sistemi collettivi, nei cui consigli di amministrazione siedono i rappresentanti delle medesime imprese produttrici e importatrici di televisori che insieme a noi hanno preso parte per anni ai lavori del tavolo 4.0 istituito presso il Mise e con cui abbiamo sollecitato da tempo la pubblicazione di questo decreto sulla rottamazione. Forse in qualche modo si è ancora ritenuto che i rivenditori di prodotti elettronici, già interessati dall'onere di farsi carico del ritiro dei prodotti dismessi avrebbero in qualche misura fatto la loro parte anche di fronte a questa ondata anomala di RAEE. Secondo noi le nostre imprese stanno facendo ben più rispetto a quella che è la loro parte. Per esempio, negli ultimi mesi, proprio in previsione di questa ondata, abbiamo costituito oltre 150 nuovi luoghi di raggruppamento sparsi sul territorio nazionale, che a volte sono costituiti dal magazzino nel retrobottega. Stiamo anche sostenendo ulteriori costi per trasferire questi RAEE da luoghi di raggruppamento già saturi ad altri meno saturi. Questa è una logistica a cui dobbiamo soggiacere in qualche modo, che non è sicuramente penalizzante per noi, ma portare avanti e indietro questi prodotti non è certo l'ideale da un punto di vista ecologico. Inoltre, siamo particolarmente preoccupati per le settimane a venire nelle quali i volumi dovrebbero ulteriormente aumentare. Infatti, si sta andando verso il picco stagionale rappresentato dal *Black Friday* e dal Natale, inoltre oggi è il primo giorno in cui effettivamente lo *switch off* comincia ad interessare alcuni canali televisivi. Rai e Mediaset stanno partendo con canali secondari, ma nei prossimi mesi, da qui a marzo dell'anno pros-

simo, dovranno *switchare* anche tutti i canali principali, dando così ulteriore impulso alla sostituzione dei televisori. Siamo preoccupati perché ci attendiamo di vedere molti clienti e di vendere più televisori del solito. È abbastanza paradossale che un settore si lamenti perché vende troppo, non esiste, però è una situazione che ci sta un po' togliendo il sonno.

Soprattutto a noi di AIRES che come associazione cerchiamo di rappresentare al meglio gli interessi legittimi e collettivi del settore, anche perché onestamente auspichiamo che vi siano altre misure mirate alla rottamazione sia in legge di bilancio sia nei piani del PNRR. Ad esempio, c'è un parco installato nelle case di molti italiani di elettrodomestici, di frigoriferi e di grandi elettrodomestici vecchi ed estremamente inefficienti dal punto di vista del consumo energetico. Per questo motivo crediamo che misure che spingano a rinnovare il parco degli elettrodomestici siano oltremodo opportune. Per noi è fondamentale che tutta la filiera dei RAEE funzioni alla perfezione e soprattutto in maniera uniforme su tutto il territorio nazionale. Per questo riteniamo fondamentale salvaguardare non solo i grandi impianti di riciclo, ma anche gli impianti minori. Nell'arco di questi anni c'è stata una grande selezione di questi impianti, ma senza un loro equilibrio, uniformità e presenza abbastanza capillari non è possibile garantire il servizio nei territori più periferici del nostro Paese. Questi territori risultano molto penalizzati da un sistema di attribuzione dei quantitativi di RAEE da trattare sulla base di gare d'appalto messe in piedi dal sistema dei consorzi. Si tratta di gare private di carattere annuale che hanno un limitato orizzonte temporale e non consentono agli impianti di fare investimenti di medio-lungo periodo perché ogni anno possono perdere l'appalto, possono guadagnarlo e non c'è questa spinta all'innovazione e all'investimento. Inoltre, queste gare che sono sempre al massimo ribasso favoriscono quelle aziende che in realtà effettuano lavorazioni a bassissimo valore aggiunto con recuperi subottimali e parziali delle materie prime sottostanti. Pertanto, riteniamo che questo si-

stema sia anche alla base del fallimento attuale del raggiungimento degli obiettivi di recupero dei RAEE in relazione all'immesso sul mercato e, quindi, agli obiettivi stabiliti dalla Comunità europea. Tuttavia, non basta a garantire la sopravvivenza di impianti di trattamento su tutto il territorio nazionale, perché bisogna anche tenere in debita considerazione il reale sforzo economico prodotto da noi rivenditori che dobbiamo prevedere un'adeguata logistica, un trasporto e uno stoccaggio dei RAEE, dato che tutti questi costi ci sono piovuti addosso e non sono coperti dall'ecocontributo. Infatti, mentre i comuni ricevono un adeguato compenso per la gestione dei centri di raccolta comunali – ovvero le isole ecologiche –, nei quali la logistica avviene a cura del consumatore che porta il proprio RAEE direttamente lì e il trasporto dalle isole ecologiche fino agli impianti di smaltimento è a cura dei sistemi collettivi dei consorzi RAEE che sono costituiti dai produttori con i soldi dell'ecocontributo, altrettanto non si può dire, invece, dei luoghi di raggruppamento e di raccolta costituiti da noi distributori che comportano costi più elevati. Infatti, tutta la logistica da casa del cliente ai nostri luoghi di raggruppamento la dobbiamo sopportare noi, poiché non è il cliente che ci porta il prodotto come nel caso delle isole ecologiche. I relativi costi di gestione sono a carico nostro e complessivamente la distribuzione per questo tipo di servizio riceve una copertura dal sistema collettivo, dall'ecocontributo, che probabilmente quantifichiamo intorno a un 10 per cento dei costi reali per questo tipo di gestione. Attualmente, per via della maggiore forza contrattuale dell'ANCI, negli accordi di programma triennali previsti agli articoli 15 e 16 del decreto legislativo del 14 marzo 2014, n. 49, la remunerazione di queste attività risulta essere sbilanciata a favore dei comuni a dispetto della distribuzione, entrambi *player* di questa filiera di raccolta. Per garantire un equo compenso ai distributori nel caso di ritiro dell'uno contro uno effettuato da noi stessi presso il domicilio del cliente, sarebbe opportuno prevedere una copertura economica del costo logistico di tra-

sporto fino al luogo di raggruppamento della distribuzione o all'isola ecologica comunale attraverso l'ecocontributo che i consumatori pagano e che viene poi gestito dai produttori mediante i sistemi collettivi di raccolta. L'erogazione del contributo logistico potrebbe avvenire, per esempio, prevedendo inderogabilmente e per via normativa dei premi di efficienza per i luoghi di raccolta e per la distribuzione più elevati rispetto a quelli dei centri di raccolta comunale, cioè in proporzione ai veri costi. In questo momento l'80 per cento delle risorse è drenato dai comuni che non hanno nemmeno i costi di logistica, mentre ai luoghi di raggruppamento e di distribuzione arriva solo meno del 20 per cento, pur avendo anche i costi logistici oltre i costi di gestione della struttura. Vi sono poi altre due criticità importanti, altri due temi che secondo noi contribuiscono al mancato raggiungimento degli obiettivi e che riguardano il mondo delle vendite *online*. Tali criticità sono state già evidenziate dall'osservatorio OPTIME (Osservatorio permanente per la tutela in Italia del mercato dell'elettronica) sia nel *report* del 2019 che nella nota di aggiornamento del 2021, documento che possiamo inviarvi. Questi due problemi sono: il mancato ritiro dei RAEE da parte di alcuni rivenditori *online* — non vogliamo generalizzare, ma molti rivenditori *online* nella realtà non offrono questo tipo di servizio — e l'evasione del pagamento degli ecocontributi RAEE da parte di alcuni operatori *online*. Innanzitutto, occorre ricordare che ritiro uno contro uno è previsto non solo per i rivenditori fisici, ma anche per i venditori *online*. Per quanto riguarda il mancato ritiro, a causa dell'alto costo del ritiro uno contro uno dei RAEE, alcuni operatori, in particolare le realtà cosiddette « *pure player* », ovvero i rivenditori *online* presenti in rete con siti propri o che si appoggiano alle piattaforme di *marketplace* — *in primis* e quasi esclusivamente alla principale piattaforma *marketplace* che detiene oltre il 90 per cento del settore dell'intermediazione *online* — omettono di proporre al cliente il servizio del ritiro del RAEE che sarebbe di loro competenza. Per cui, tanti prodotti non vengono smaltiti

secondo le disposizioni vigenti o vengono abbandonati nell'ambiente creando grave disagio e inquinamento. Riteniamo indispensabile responsabilizzare questi attori o perlomeno i gestori dei *marketplace*, in particolare quello più importante, in modo che si ponga rimedio a questo grave *vulnus* sia da un punto di vista concorrenziale, ma anche e soprattutto ambientale e di degrado pubblico. Passando all'evasione del pagamento degli ecocontributi RAEE, questo è un fenomeno che dal nostro punto di vista e di quello del nostro osservatorio è in grande crescita. La recente e rapida espansione delle vendite *online*, anche conseguente alla pandemia che ha fatto schizzare queste vendite a livelli mai visti, ha esacerbato il problema del *free riding* di produttori o rivenditori di apparecchiature elettriche ed elettroniche. Sono venditori che spesso non hanno alcuna entità fisica o legale nel Paese in cui risiede il consumatore — nel caso specifico in Italia — e che non sono registrati con organizzazioni di responsabilità estesa del produttore nazionale o locale. Quindi, questi venditori eludono i propri obblighi danneggiando in maniera sempre più consistente il sistema RAEE sia da un punto di vista economico che in termini di sostenibilità ambientale. La mancata adesione ad un'organizzazione di responsabilità estesa del produttore comporta il mancato pagamento dell'equo contributo che è necessario per finanziare una corretta gestione del rifiuto elettrico ed elettronico.

Tuttavia, il sistema RAEE non omette di raccogliere, trasportare e trattare negli impianti certificati anche il rifiuto derivante da questi prodotti che non sono dichiarati a sistema, ma di fatto viene chiesto ai produttori conformi di assumere l'obbligo anche di smaltire questi prodotti. Evidentemente si tratta di pratiche di concorrenza sleale da parte di produttori che in questo modo potranno approfittare di margini più alti o di proporre al mercato prezzi più competitivi, non sostenendo tutti i costi dovuti.

I *free rider* non sono iscritti al Registro nazionale dei produttori di AEE (apparecchiature elettriche ed elettroniche), non

dichiarano il proprio immesso e determinano la presenza di prodotti sul mercato non contabilizzati dal sistema. Il comportamento sleale e anticoncorrenziale dei produttori che immettono nel mercato AEE senza versare i necessari contributi dovrebbe essere arginato anche attraverso la collaborazione o la responsabilizzazione delle piattaforme *online* che agevolano tali commerci e che da essi ottengono un legittimo guadagno.

Proponiamo di responsabilizzare anche in questo senso le piattaforme *online* considerandole alla stregua del produttore tenuti al pagamento dell'equo contributo in sua vece, qualora una piattaforma agevoli la vendita di un'AEE di un produttore non iscritto al Registro dei produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche.

Ho concluso quanto volevo rappresentarvi e sono a disposizione per vostre domande sia in questo istante, ma anche in futuro, qualora abbiate la necessità di ulteriori approfondimenti. Vi ringrazio per l'attenzione e il tempo dedicatomi.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Rimanendo su quest'ultimo tema dell'*online*, vorrei capire un po' meglio a livello pratico. Ad esempio, compro un frigorifero e la scelta che ho è andare all'Unieuro vicino casa mia oppure andare *online* su *Amazon* che a volte, ma non sempre, ha a disposizione lo stesso prodotto che costa anche di meno. Do per scontato che l'azienda che produce quel frigorifero che magari è lo stesso, a prescindere dal costo, paghi l'ecocontributo. Lei invece mi sta dicendo che questo non accade. Per quale motivo? Perché magari il frigorifero nel negozio fisico ha passato la dogana e tutti i passaggi ed è registrato, mentre quello che arriva direttamente a casa mia...

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. L'ecocontributo è un discorso europeo e al di fuori dell'Europa non c'è questo tipo di situazione. Se non parliamo di frigoriferi ma di elettronica, le marche provengono quasi sempre dal *Far East*, dato che la produzione in Europa è difficile.

Il produttore vende a un rivenditore che a sua volta è un rivenditore straniero e non

comunitario, il quale attraverso una piattaforma arriva a vendere il prodotto in Italia evitando di pagare l'ecocontributo. Siccome poi l'ecocontributo formalmente viene pagato dal consumatore nel prezzo, queste aziende fanno un doppio danno poiché non contribuiscono all'ecocontributo e lo incamerano, oppure fissano prezzi più bassi portando avanti così un'azione di concorrenza sleale.

PRESIDENTE. Purtroppo è difficile uscire da questa cosa.

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. Non è così difficile, onorevole. Noi abbiamo un regime anche IVA che si chiama «*reverse charge*», ciò significa che nelle vendite *business to business*, fra aziende non transita l'IVA — stiamo parlando di telefonini, di tablet, di prodotti di elettronica — e il consumatore finale paga l'IVA nel suo prezzo e chi incamera l'IVA, ovvero il rivenditore, la deve versare allo Stato, ma non ha IVA a monte da compensare. Quindi, è tutta IVA incassata, IVA a debito che va versata allo Stato. Si presenta un fenomeno analogo: questi signori intascano l'IVA e, se non hanno una presenza o una stabile organizzazione di riferimento in Italia, se la intascano e lo Stato non la vede. Per questo motivo stiamo proponendo — il meccanismo potrebbe essere analogo — una sorta di responsabilità solidale della piattaforma. Quando si compra *online*, grazie ad un'ampia pletera di rivenditori che possono essere la qualunque, il marchio principale non ne risponde, non ha responsabilità: è questo uno dei temi che noi stiamo affrontando a 360 gradi.

PRESIDENTE. Se l'utente compra una cosa che ha un problema o un difetto e se il terzo non mi rimborsa o non risolve il problema, il *marketplace* dà la garanzia all'utente di ottenere il rimborso, se di rimborso stiamo anche parlando. Il *marketplace* non dice: «L'hai comprato attraverso di me, è responsabilità di un terzo. Io alzo le mani.». Non ha mai fatto questo.

DAVIDE ROSSI, *direttore generale di AIRES*. Presidente, grazie per l'opportunità.

In realtà, la piattaforma ha come scelta di *marketing* l'assistenza del consumatore nei primi giorni della ricezione del bene. Appena il bene arriva e non funziona o non piace, si può avere la restituzione degli importi versati. Successivamente al periodo di garanzia, ad esempio, la garanzia resta in capo al venditore e la piattaforma si chiama totalmente fuori da questo scenario. Questo è avvenuto negli Stati Uniti con la recente sentenza della Corte d'appello della California che ha colpito *Amazon*. Alla consumatrice Angela Bolger è esplosa la batteria di un computer, la Corte d'appello della California ha indicato *Amazon* come responsabile per risarcimento danni, ma la società ha cercato in tutti i modi di chiamarsi fuori da tale responsabilità. Mi hanno informato che vi è un caso analogo presso il tribunale di Milano che riguarda un signore che ha comprato un *decoder* che in questo momento si interfaccia unicamente con *Amazon* e *Amazon* gli dice: «Puoi parlare solo con me, non puoi parlare con il produttore, ma in ogni caso non hai diritto a nulla. Per avvalerti dei tuoi diritti dovresti mandare una raccomandata agli altri signori.». Si verifica una cosa un po' strana dove da un lato le piattaforme si presentano al consumatore come l'interlocutore privilegiato e dall'altro alzano le mani, ma questo non dipende dalla cattiveria o dalle scelte scorrette delle piattaforme. La direttiva n. 31 del 2000 identifica le piattaforme come i cosiddetti «intermediari» della società dell'informazione, mettendo sullo stesso piano gli operatori di telecomunicazioni, i fornitori di connettività, i *server* e le piattaforme di vendita. È chiaro che le piattaforme ufficialmente non hanno questa responsabilità. Noi stiamo lavorando anche in Europa proprio per introdurre ulteriori elementi e ci sarà un voto in plenaria al Parlamento europeo in dicembre tramite il *Digital Services Act* proprio per rendere le piattaforme più responsabili di tutto questo.

È un tema che il presidente ha introdotto, ma se mi posso permettere di fare una precisazione rispetto a quanto diceva non è vero che le piattaforme si fanno carico di tutte le responsabilità che abi-

tualmente sono in carico al rivenditore perché a quel punto sarebbero effettivamente dei rivenditori, ma così non è. Aggiungo un altro elemento rispetto a quello che si diceva prima: questo vale anche per le importazioni da Paesi comunitari a Paese comunitario. Le norme sull'equo contributo sono norme di natura europea, ma a gestione nazionale, perché è ben evidente che l'ecocontributo va pagato nel Paese di destinazione del bene. Non ha senso pagare l'ecocontributo in Olanda se poi il bene viene spedito in Italia e poi dopo verrà smaltito in Italia. Indipendentemente dal Paese dal quale parte il prodotto e nel quale ha toccato il territorio europeo, l'ecocontributo va pagato nel Paese in cui arriva nelle case del consumatore, è da lì che poi finirà ai centri di smaltimento e ai centri di raccolta quando diventerà un rifiuto. Ad esempio, non serve essere in Lussemburgo per dire: «Io ho assolto i miei doveri in Lussemburgo e in Italia non vi devo assolvere.». Non avrebbe alcun senso avere un sacco di soldi in Lussemburgo per pochi frigoriferi e pochi soldi in Italia per milioni di frigoriferi da smaltire.

PRESIDENTE. Queste sentenze, come quella in America e quella a Milano, potrebbero da sole risolvere o perlomeno attutire o cambiare le cose oppure, probabilmente, bisognerà metterci mano indipendentemente?

DAVIDE ROSSI, direttore generale di AIR-RES. Se guardiamo il caso americano, è stato possibile arrivare a questa sentenza della Corte d'appello — adesso la questione verrà certamente trattata dalle giurisdizioni superiori — solo perché questa signora era assistita da un'assicurazione, da un fondo molto ricco, avendo speso in spese legali tra il primo e il secondo grado di giudizio delle cifre astronomiche. Andare di fronte al giudice per un banale diritto di un consumatore secondo me non è giusto. Sicuramente sarà necessario un intervento normativo a livello o di regolamento comunitario o di normativa nazionale. Penso che questo *Digital Services Act* porrà alcuni paletti molto importanti.

PRESIDENTE. Bene, da questo punto di vista presumo che sia più che altro un tema europeo.

DAVIDE ROSSI, *direttore generale di AIRES*. Naturalmente. Quello dell'IVA è un po' diverso, perché il modo di fare da esattore di ogni singolo Paese può essere scelto in maniera autonoma da ogni singola Nazione sulla base delle caratteristiche e delle tipicità del sistema fiscale nazionale. Imporre alle piattaforme un versamento dell'IVA immediato come sostituto d'imposta è qualcosa che noi, ad esempio, facciamo sulle ristrutturazioni edilizie, ma lo fanno anche le banche e potrebbero farlo benissimo anche le piattaforme se avessero la volontà di farlo. Non sarebbe un problema.

PRESIDENTE. Voi vedreste bene, sarebbe possibile un aumento dell'ecocontributo?

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. Ciò che sto per dire è un po' contro il nostro interesse e quello dei produttori, ma lo dico con la consapevolezza e con la conoscenza che credo di aver maturato in questi anni: è evidente che l'attuale livello degli ecocontributi non sta consentendo al sistema di raggiungere gli obiettivi. Questo è l'unico dato di fatto. Dal nostro osservatorio abbiamo visto che altri Paesi del Nord Europa, che da un punto di vista di infrastrutture e di morfologia sono sicuramente più facilitati rispetto ad un'Italia lunga e stretta e dove la logistica costa di più, raggiungono paradossalmente obiettivi migliori e guarda caso hanno ecocontributi più alti di quelli che ci sono in Italia. Evidentemente l'efficienza che abbiamo raggiunto qui è stata talmente tirata che ha ridotto gli impianti ad essere stremati.

Parlando dei televisori, il tema in questo momento ci sta un po' scoppiando tra le mani. Gli smaltitori, coloro che correttamente incamerano i prodotti, li sezionano e cercano di recuperare tutti i materiali, avendo degli impianti e dei costi per fare questa lavorazione. Dieci anni fa, all'inizio del sistema, per ritirare una tonnellata di

televisori venivano riconosciuti 250 euro. Adesso invece, tra le gare, le concorrenze e così via, sono loro che devono pagare circa 10 o 20 euro a tonnellata per acquisire il materiale. In particolare, per smaltire prodotti come i televisori che non hanno tanta materia nobile — è diverso se parliamo, ad esempio, di lavatrici dove ci sono la lamiera e il ferro, mentre i televisori sono un grande blocco di plastica con qualche circuito dentro — non guadagno separando e vendendo le materie prime, ma corro il rischio di dover pagare degli altri soldi per smaltirli. È un *business* che non sta in piedi, probabilmente ci vogliono più soldi e avere più soldi vuol dire un'ecocontributo più alto. Da rivenditore non sono contento di dire che devo pagare più ecocontributo perché poi devo chiederlo ai miei clienti, cosa che è sempre difficile e che molte volte con tutti gli sconti che facciamo in continuazione, ce lo mangiamo noi e lo dobbiamo pagare a monte ai produttori che organizzano i sistemi collettivi. Ad ogni modo, non vedo tante soluzioni alternative al dire che forse ci vogliono più risorse. Dobbiamo ripartire l'ecocontributo a chi effettivamente è sul campo e, in questo momento, devo «lamentare» che la distribuzione ha delle briciole rispetto agli ecocontributi che noi stessi paghiamo ai produttori. La legge non ci riconosce la possibilità di ricomprendere nell'ecocontributo la logistica del primo miglio, il ritiro a casa dei clienti. Sicuramente bisogna trovare un modo di riequilibrare e magari aumentare anche un po' l'ecocontributo con una ripartizione più equa e che vada a misurare i costi.

PRESIDENTE. Chiaro, però per quanto riguarda il televisore e alcuni oggetti prevalentemente di plastica, nei RAEE il ferro e i metalli preziosi dovrebbero costituire un valore. Ecco perché è logico quello che diceva lei, ovvero che mentre prima chi trattava i RAEE si faceva pagare, adesso deve pagare seppure una piccola cifra. Questo ha una sua logica. Visto che deve pagare e che anche voi gli fornite questo materiale, non ricevete nulla in cambio?

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. No.

PRESIDENTE. Voi raccogliete e fate un servizio.

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. Noi facciamo solo un servizio che in questo momento non è remunerato. Tutta la parte dei volumi viene gestita dai consorzi e dal centro di coordinamento. Non facciamo noi la trattativa con gli smaltitori, noi non abbiamo rapporti diretti, ce l'ha il centro di coordinamento. Sono i singoli consorzi che fanno le aste e che gestiscono i flussi di denaro in entrata e in uscita. Mi permetta di specificare una cosa: è vero che si parla di metalli preziosi e quant'altro, ma tenga presente che in Italia non c'è un solo impianto in grado di estrarre i metalli preziosi dalle schede, ad esempio. Cosa facciamo in Italia? Le smontiamo, facciamo dei *big bag*, dei grandi sacchi di queste schede elettroniche, e le rivendiamo a degli impianti in Austria, in Germania o comunque all'estero dove effettivamente estraggono le terre rare, l'oro e tutto quello che ci gira intorno. Il grosso del *business* è tutto fuori. Anche per questo bisognerebbe favorire la creazione di uno o due impianti, si tratta infatti di impianti enormi con tecnologie molto sofisticate da milioni e milioni di euro. Chi è che fa questo investimento se, tornando anche al discorso di prima, ha solo contratti annuali per cui oggi c'è e domani arriva quell'altro che offre un euro in più e gli porta via i volumi? Proprio per come tutto è stato elaborato si è arrivati a tirare talmente all'osso la cosa che non c'è una prospettiva di investimento, non c'è una prospettiva duratura di lavoro nel tempo e dipende dall'andamento delle materie prime e questo è da ritenersi un rischio. Ad esempio, in questo momento da qualche mese le materie prime sono schizzate di nuovo in alto, mentre per tre o quattro anni erano a prezzi molto bassi. In questo momento il sistema è in difficoltà.

PRESIDENTE. Certo, questa cosa lascia l'amaro in bocca perché tutti si lamentano che non c'è lavoro, non c'è *business*, non abbiamo materie prime e poi non si creano queste filiere così virtuose e queste oppor-

tunità. Tornando a voi, nella scorsa legislatura sentivo che alcuni organi di controllo, come la Polizia, avevano sequestrato e comminato diverse multe alle principali aziende — presumo anche la vostra — su alcune irregolarità per quanto riguarda il registro, l'immagazzinamento e la cessione non direttamente a consorzi, ma a padroncini che invece di portare il materiale nelle filiere virtuose, magari lo portavano in qualche campo rom. Sappiamo la complessità di questo fenomeno. Qual è il problema della gestione dei vostri magazzini? Perché le cose non funzionano così bene?

La mia sensazione relativa soprattutto all'uno a zero è che non è stata fatta informazione. Non spetta prevalentemente a voi, però se mi reco nei nostri negozi, probabilmente, trovo la scritta in basso o trovo questo servizio in un bancone messo in basso al livello dei piedi, cosicché risulta difficile leggerlo. Noto che effettivamente non c'è tutta questa contentezza, ma si tratta di problematiche da gestire. Questa legge un po' non viene pubblicizzata, seppure limitata anche ad oggetti piccoli, e poi ve ne dovete fare carico voi, come dicevate prima. Magari compro un oggetto piccolo su una piattaforma *online* e lo porto a voi, oppure compro anche un frigorifero sempre sulla piattaforma *online* e quando sarà rotto, decidendo di venirlo a comprare da voi, voi portate via quello vecchio e ve ne fate carico. Quali sono effettivamente i problemi per gestire in particolare anche l'uno a zero che non sta avendo successo?

ANDREA SCOZZOLI, *presidente di AIRES*. Allora, lei ha citato due cose, vediamo di affrontarle entrambe. Prima ha parlato dell'uno contro uno. Non posso negare che ci può essere qualche problema, ma tenderei a sottolineare che le grandi insegne difficilmente operano in maniera scorretta. All'interno delle grandi insegne ci sono anche delle piccole realtà che si muovono, come le dicevo prima purtroppo l'economia è molto basica. Al di là dell'aspetto normativo che glielo impone, se questi signori non hanno la correttezza deontologica e ambientale che dovrebbero avere e trovano dei sistemi che costano meno o guadagnano qualcosa nel dirottare su altre

situazioni, questo non posso escluderlo. Tenderei comunque a dirle che difficilmente una grande insegna può permettersi di attuare questo tipo di soluzione. Tuttavia, è un tema economico, quindi torno a dire che sarebbe necessaria una redistribuzione dell'ecocontributo che andasse a coprire i costi e i nervi scoperti che noi abbiamo e che tendenzialmente sono sempre in aumento. Tra l'altro, non c'è nessuna possibilità di recuperarli perché non si possono riaddebitare ai clienti, visto che per i clienti il servizio è gratuito. L'uno contro zero è un aspetto più recente: è chiaro che tutte le grandi insegne sono attrezzate e i negozi superiori ai 400 metri hanno i bidoncini normalmente vicino alle case. Se devo dire che anche lì facciamo una grande pubblicità, sono d'accordo con lei. Ad esempio, un cliente che ha un rasoio che non sa dove mettere e gli dici: «Vieni da me, lo puoi buttare nel bidone», ma chi è che fa uno, due o tre chilometri per andare a buttare un rasoio? Al di là dell'efficacia di questa roba, noi siamo pronti e lo stiamo facendo con costi che nessuno ci copre. Concordo con lei. Da nostre statistiche mi sembra che forse il 30 per cento dei nostri consumatori sono a conoscenza di questa reale possibilità, vuol dire che c'è un 70 per cento che non l'ha saputo o non gliel'abbiamo raccontato. Tuttavia, come ha sottolineato lei, non è un nostro onere quello di dover avvisare perché dappertutto nella grande distribuzione e nelle grandi insegne vi è un angolo, una zona in cui c'è un bidone, un cartellone con su scritto: «Deposita qui il tuo piccolo elettrodomestico.». Dobbiamo adempiere a degli obblighi, ma credo che non stia a noi fare pubblicità a una cosa del genere, poi magari ci sbagliamo. Sono d'accordo con lei che non c'è stata comunicazione. So che hanno fatto delle campagne.

PRESIDENTE. Sì, ci sono dei soldi neanche spesi, questo sicuramente è un problema istituzionale. Mi meraviglia che il 30 per cento dei clienti sappia che si tratta di un obbligo o di una legge. Faccio fatica a pensare, nonostante sia una percentuale molto bassa, che il 30 per cento lo sappia. A prescindere da questo, visto che a volte conta tanto anche l'immagine nel *marke-*

ting, in generale ci tenevo a dire che qualcuno può vedere la legge della rottamazione come un incameramento dei vecchi televisori in filiere virtuose, ma io la vedo al contrario. Purtroppo è un problema genetico dell'elettronica perché con l'obsolescenza così rapida e veloce anche questo cambiamento, questi incentivi amplificano il problema. Ci sono dei televisori o degli elettrodomestici che potrebbero funzionare chissà per quanto e poi invece si percepiscono come vecchi e si buttano per cambiarli con dei nuovi. Questo è un problema generale della nostra impostazione moderna, ma volevo dire che più l'obsolescenza è veloce, più questo problema dei rifiuti da gestire sarà grave e importante. Detto questo, capisco che non è il massimo « ammettere » che probabilmente su alcune piattaforme *online* il prodotto costa meno, però occorrerebbe anche spiegarlo con la pubblicità. Visto che adesso va di moda il *greenwashing* e parlare dell'ambiente, si potrebbe dire: «Con noi potete avere la garanzia di questo servizio che altri non vi offrono.». Voi avete fatto mai campagne del genere? Pensa che potrebbe essere positivo? Lo dico sempre nell'ottica di incentivare ancora di più questo fenomeno virtuoso.

ANDREA SCOZZOLI, presidente di AIRE. Mi metto un attimo nei panni di Unieuro che è un'azienda quotata in Borsa. Sui temi di ecologia e di sostenibilità sempre di più si sta ragionando di impostare campagne e promozioni. Ad esempio, addirittura stiamo ragionando sul riutilizzo che, al di là del recupero, non penso avrà dei volumi enormi, ma ha una sua dignità. La risposta è che ci sono delle idee, ma non posso dirle che in passato siano state attuate, anche se forse a livello locale qualcuno si è mosso. Concordo con lei che la sensibilità del consumatore sta cambiando molto velocemente, soprattutto negli ultimi anni. L'attenzione su queste tematiche e la possibilità di differenziarci anche rispetto ad altri canali meno attenti è un'opportunità, non c'è dubbio. Tuttavia, se guardo al passato, non sono stati fatti grandi investimenti su questo, ma credo che, a prescindere dagli obblighi normativi e quant'altro,

in futuro ci sarà sempre di più l'opportunità di potersi differenziare per le aziende, soprattutto per quelle fisiche.

PRESIDENTE. Sicuramente. Non ci sono altri approfondimenti. La ringrazio per la presenza. Come Commissione siamo titolati a dare degli stimoli. Ad esempio, al Ministero ci sono questi soldi che non sono stati spesi per la Campania, ci sono dei comitati che non hanno mai preso piede e per questo dovete farvi parte attiva e pre-

tendere affinché la filiera si metta attorno ad un tavolo per cercare di migliorare le cose che devono per forza essere migliorate. Mi auguro tutto questo e come Commissione rimaniamo a vostra disposizione.

La seduta termina alle 15.40.

*Licenziato per la stampa
l'11 ottobre 2022*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO



18STC0174680